



GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS
CURSO 2021-2022

TRABAJO DE FIN DE GRADO

Mención en finanzas

**COMPETITIVIDAD DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES ESPAÑOL
Y SUS LÍNEAS DE REFORMA**

**SPANISH CORPORATE INCOME TAX COMPETITIVENESS AND
ITS REFORM LINES**

AUTOR: Luis Rodríguez Cueto

DIRECTORA: Ana Carrera Poncela

Septiembre de 2021

ÍNDICE

Resumen.....	2
1. Introducción.....	3
2. El tipo impositivo.....	4
2.1. Los tipos impositivos en la UE.....	4
2.2. Tendencia de los tipos.....	6
2.3. Acuerdos internacionales en 2021.....	7
3. Recaudación del impuesto.....	8
4. Deducción del coste.....	9
5. Complejidad y neutralidad.....	11
6. Líneas de reforma.....	12
6.1. Reducción del tipo impositivo.....	13
6.2. Flexibilización de la amortización.....	14
6.3. Mayor neutralidad y menor complejidad.....	14
7. Conclusión.....	15
Bibliografía.....	16

RESUMEN

En el presente trabajo analizaremos el Impuesto de Sociedades español realizando una comparativa a nivel internacional de sus características más determinantes con los países de nuestro entorno. Los impuestos sobre el beneficio empresarial están presentes en la totalidad de los sistemas tributarios de los países desarrollados del mundo, siendo un factor relevante para su competitividad empresarial debido a su influencia en la atracción de inversión y el desarrollo económico. Para estudiar esta competitividad, identificaremos los aspectos que deben tenerse en cuenta para evaluar esta clase de tributos, aportando en cada caso estadísticas extraídas de los estudios más relevantes en la materia, en las que basar una comparativa de los diferentes países miembros de la Unión Europea y la OCDE. Al mismo tiempo, iremos tratando de determinar cuáles son las características que debe incluir un Impuesto de Sociedades bien diseñado. Dentro de los aspectos que valoraremos, la presión fiscal, determinada por los tipos impositivos, pero también por cómo se configuran las bases imponibles, tendrá un peso importante en el trabajo, pero también analizaremos otras cuestiones, como la capacidad recaudatoria de los tributos en cada país, o su neutralidad y complejidad. Tras observar y valorar la situación de España en el cada aspecto, trataremos de extraer una serie de líneas de reforma que tendrían el objetivo de mejorar la competitividad del Impuesto de Sociedades en el marco internacional e incentivar el desarrollo económico.

SUMMARY

In this paper we will analyze the Spanish corporate tax by making an international comparison of its most determining characteristics with the neighboring countries. Taxes on corporate profits are present in all the tax systems of the developed countries in the world, being a relevant factor for their business competitiveness due to their influence on attracting investment and economic development. To study this competitiveness, we will identify the aspects that must be considered to assess this class of taxes, providing in each case statistics extracted from the most relevant research on the subject, on which to base a comparison of the different member countries of the European Union and the OECD. At the same time, we will be trying to determine what are the characteristics that a well-designed corporate tax should include. Among the aspects that we will assess, the tax burden, determined by the tax rates, but also by how the tax bases are configured, will have an important weight in the paper, but we will also analyze other issues, such as the collection capacity of taxes in each country, or its neutrality and complexity. After observing and evaluating the situation in Spain in each aspect, we will try to extract some lines of reform that would have the objective of improving the competitiveness of corporate tax in the international framework and encouraging economic development.

1. INTRODUCCIÓN

El Impuesto de Sociedades es un impuesto directo que grava los beneficios generados por las empresas y demás entidades sujetas a él instaladas en la jurisdicción tributaria de los estados que lo aplican. Se trata de un impuesto presente en todos los estados de la Unión Europea y la OCDE, pese a lo cual, en cada país cuenta con una aplicación y características diferentes que ofrecen ventajas o desventajas que afectan a la competitividad de cada sistema fiscal, afectando a su atractivo para el desarrollo de proyectos empresariales. Su aplicación supone una disminución de los márgenes empresariales y los recursos disponibles por las empresas para la reinversión, todo lo cual tiene un impacto negativo en el desarrollo económico.

El grado de este impacto económico estará relacionado con la presión fiscal ejercida en el impuesto, la cual estará determinada por los tipos impositivos aplicados en el impuesto, pero también por la manera de calcular las bases imponibles, esto es, el beneficio fiscal. Otro factor para tener en cuenta es que, dependiendo de cómo esté diseñado en cada código tributario puede ser más o menos neutral, es decir, favorecer determinadas actividades económicas, de forma deliberada o no, afectando a la asignación de recursos de las empresas y provocando que estos se destinen a actividades menos productivas en detrimento de las que lo son más. Además, y nuevamente dependiendo de las características particulares del impuesto en cada país, estos presentan en muchas ocasiones una gran complejidad, lo cual obliga a distraer recursos de las actividades productivas de las empresas para cumplir con los requerimientos exigidos por las agencias tributarias. Estas son las cuestiones más importantes de los impuestos sobre el beneficio empresarial que analizaremos y por las que valoraremos el de nuestro país en el marco internacional.

Pese a todo esto, es una opinión generalizada y poco discutida, como evidencia que sea aplicado de manera unánime en los países de nuestro entorno, que las empresas que operan en un determinado territorio deben contribuir directamente a la financiación de las administraciones públicas de este, y, por ende, a sostener los servicios públicos que estas proporcionan.

Formando parte de la Unión Europea, este es el entorno más próximo con el que comparar el sistema fiscal español, tanto desde el punto de vista político, puesto que a este ámbito pertenece las decisiones que tienen que ver con la fiscalidad, y siempre unas u otras políticas tributarias en España son automáticamente comparadas con las de nuestros socios europeos, tanto como por la importancia económica que tiene el mercado único para nuestro país, y la gran relevancia que tiene que nuestro sistema fiscal sea competitivo es este entorno.

Junto a la Unión Europea, la otra referencia para comparar el IS (Impuesto de Sociedades) de nuestro país y poder valorar su competitividad en el marco internacional van a ser los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), esto es, la práctica totalidad de los países desarrollados de todo el mundo.

2. EL TIPO IMPOSITIVO

2.1. Los tipos impositivos en la UE

Es comúnmente admitido que una mayor presión fiscal tiene repercusiones negativas en la economía, en el caso del impuesto de sociedades como ya se ha introducido, esta presión está determinada en primer lugar por el tipo al que se graban los beneficios, lo cual hace de esta la característica más observada de cada impuesto de sobre el beneficio. La cada vez mayor globalización de la economía y consecuente movilidad del capital a través de las fronteras internacionales ha supuesto que la diferencia entre los tipos que cada país aplica haya cobrado una creciente relevancia, esto es debido a que influye mucho en el atractivo fiscal del país y por tanto a su capacidad de atraer inversión. Todo esto provoca que, motivado por el interés de los diferentes gobiernos de atraer riqueza, la consecuente competencia fiscal generada haya supuesto una tendencia a la baja del tipo impositivo en el impuesto de sociedades a nivel global durante las últimas décadas, al menos en el mundo desarrollado. Al margen de la atracción de inversiones, una mayor presión fiscal provoca una reducción de los beneficios obtenidos por las empresas, lo cual reduce los recursos disponibles para la reinversión y la rentabilidad, desincentivando la inversión a nivel general dentro de la economía.

En la siguiente tabla se muestran los datos de los tipos del impuesto sobre el beneficio empresarial, tanto nominales como efectivos, de los diferentes países que componen la Unión Europea según la OCDE en el año 2020.

Tabla 2.1. Tipos impositivos generales y efectivos del impuesto sobre el beneficio empresarial de los países de la UE en 2020.

PAISES U.E.	GENERAL	EFFECTIVO
ALEMANIA	29,90	27,50
AUSTRIA	25,00	23,80
BÉLGICA	25,00	23,00
BULGARIA	10,00	9,20
CHIPRE	12,50	10,40
CROACIA	18,00	15,80
DINAMARCA	22,00	19,60
ESLOVENIA	19,00	18,10
ESPAÑA	25,00	25,00
ESTONIA	20,00	17,00
FINLANDIA	20,00	19,10
FRANCIA	32,02	30,30
GRECIA	24,00	26,90
HUNGRÍA	9,00	10,00

PAISES U.E.	GENERAL	EFFECTIVO
IRLANDA	12,50	12,00
ITALIA	27,81	20,70
LETONIA	20,00	17,00
LITUANIA	15,00	13,40
LUXEMBURGO	24,94	22,70
MALTA	35,00	28,50
PAÍSES BAJOS	25,00	22,60
POLONIA	19,00	15,30
PORTUGAL	31,50	25,60
REP. CHECA	19,00	21,20
REP. ESLOVACA	21,00	22,50
RUMANÍA	16,00	14,30
SUECIA	21,40	19,80
MEDIA U.E.	21,47	19,68

Fuente: OCDE (2021).

Como se puede observar en la tabla, el tipo general del Impuesto de Sociedades español está más de 3,5 puntos por encima de la media de la UE (Unión Europea), 25% del español frente a una media de 21,47% en el conjunto de la UE. Esta diferencia es aún mayor si realizamos la comparación sobre el tipo efectivo aplicado, alcanzándose una diferencia de casi 5,5 puntos ya que España es prácticamente el único país que no ve reducido su tipo general, manteniendo un 25% en esta estadística de la OCDE, mientras la de la UE desciende hasta un 19,68. El tipo efectivo del impuesto sobre los beneficios según la OCDE refleja la contribución fiscal media que realiza una empresa en un proyecto de inversión que obtiene beneficios económicos superiores a cero.

Entrando en más detalle, existen solo unos pocos países, centrándonos en las economías más relevantes de Europa, con unos tipos del IS considerablemente superiores al de España: Alemania, Francia y Portugal, grupo al que podemos añadir a Grecia, con un tipo general del 24% pero que, al contrario de la mayoría de los países, su tipo efectivo es superior y alcanza el 26.9%. No obstante, hay que tener en cuenta, antes de efectuar una comparación directa, la situación y características de cada país. En el caso de Alemania se hace evidente que su economía altamente productiva y compuesta por muchas empresas con actividades de alto valor añadido, hace que este alto tipo del IS supondrá un considerable menor esfuerzo fiscal que el mismo si se aplicara en nuestro país. En menor medida lo mismo se puede decir en el caso de Francia, con una economía más consolidada que la española. Portugal y Grecia, por el contrario, son los dos únicos países que pertenecen al grupo de países menos desarrollados de la UE y en cambio mantienen unos tipos más altos que el español. Cabe mencionar que ambos países padecieron una crisis financiera posterior al 2008 que obligo a la intervención de la UE, por lo que se puede interpretar que estos tipos estén condicionados por las necesidades extraordinarias de financiación de sus administraciones públicas.

Después de este grupo de países con los tipos más altos de la UE, podemos agrupar a los países que se encuentran cercanos a la media, este grupo está conformado principalmente por el grueso de los países más desarrollados de Europa (Austria, Bélgica, Dinamarca o Países Bajos) todos ellos con un tipo en el impuesto más bajo que el español, y en algunos casos por debajo del 20%, esto contrasta, como veremos más adelante, con que estos países obtienen unos ingresos fiscales en relación al PIB bastante por encima de los españoles, teniendo en general una mayor presión fiscal, obteniendo incluso, una mayor recaudación por sus impuestos sobre el beneficio empresarial pese a aplicar unos tipos más bajos que los españoles en estos tributos. También encontramos entre los países con tipos del IS cercanos a la media europea algún país como República Checa o Eslovaquia que estarían un paso por detrás de los anteriormente mencionados en términos de riqueza, en los que el IS tiene un gravamen muy cercano a la media de la UE.

Por último, en el segmento de países con los impuestos de sociedades menos gravosos, encontramos, por un lado, el paradigmático caso de Irlanda, junto con otros países que también apuestan por una fiscalidad atractiva en el IS como el caso de Polonia y Hungría, pese a tener una presión fiscal general mayor que la española, y también, algunos de los países menos desarrollados de la Unión, donde es lógico que se encuentren menores presiones fiscales, y su impuesto de sociedades es, por lo tanto, más reducido, este es el caso de Bulgaria y Rumania. Volviendo al caso de Irlanda, el suyo es el ejemplo más comúnmente expuesto a la hora de hablar de las ventajas de contar con un impuesto sobre el beneficio, y en general, un sistema tributario atractivo, y es que estos dos factores, unidos a una política laboral flexible y a lo abierto de su economía, son los factores que explican su espectacular desarrollo económico en las últimas décadas, y su increíble capacidad de atracción de inversión extranjera, en especial de las más importantes multinacionales tecnológicas norteamericanas. Hay que comentar, además, que el país es una muestra de apuesta decidida por estas políticas, y es que, tras la crisis del 2008, este país fue el primero en necesitar la asistencia financiera del BCE, debido al fuerte impacto que tuvo esta crisis en la economía irlandesa y la mala situación de las cuentas públicas, pero pese a esta situación, optó por mantener su política fiscal, realizando entonces un muy importante recorte del gasto público. El tiempo dio la razón a la estrategia celta, teniendo su premio en una fuerte recuperación de la economía, con un robusto crecimiento, y ahora cuenta

con extraordinarios datos económicos en estadísticas como tasa de paro o salario medio, al mismo tiempo que ha reducido su deuda pública y su déficit, hasta alcanzar el superávit en las finanzas públicas en los últimos ejercicios, al contrario que el resto de las economías rescatadas, incluida España, cuyo alto endeudamiento parece perpetuarse.

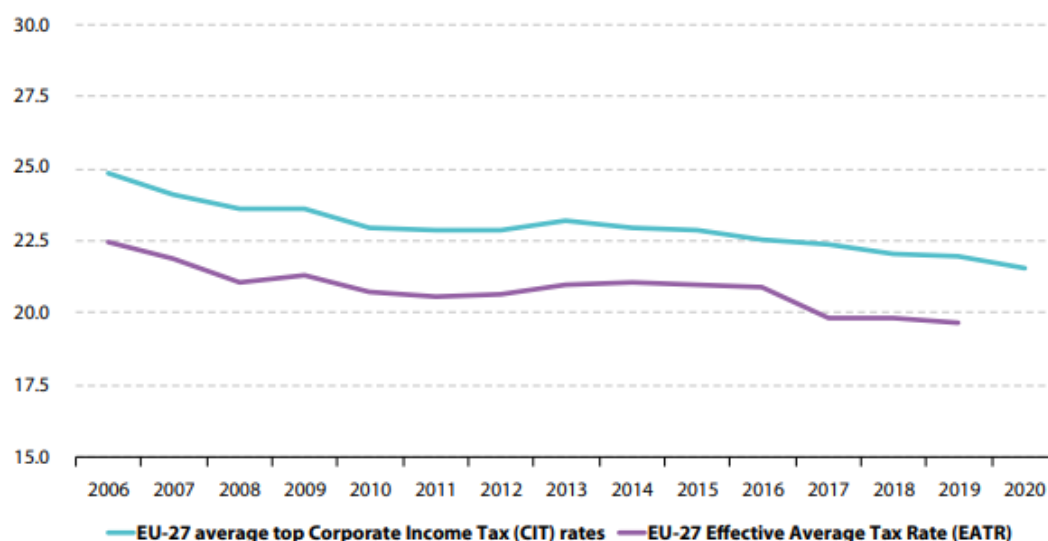
2.2. Tendencia de los tipos

Como se indica en el estudio *“Competitividad fiscal 2020, ¿Por qué no se pueden subir más los impuestos en España?”* realizado por el Instituto de Estudios Económicos *“A lo largo del siglo XXI, el tipo medio del Impuesto sobre Sociedades aplicado en los países miembros de la OCDE ha pasado del 32,2% al 23,5%. Sin embargo, la recaudación que genera dicho tributo se ha mantenido prácticamente constante, pasando del 3,2% al 3% del PIB entre los años 2000 y 2018.*

Por lo tanto, la evidencia disponible muestra que la reducción de tipos no implica necesariamente un desplome de la recaudación, puesto que el efecto crecimiento que se deriva de las menores retenciones fiscales a las empresas puede ayudar a compensar parte de la caída inicial de los ingresos tributarios. En España, por ejemplo, vimos cómo el tipo general del Impuesto sobre Sociedades bajó del 30% al 25% entre los años 2014 y 2016 pero la recaudación aumentó del 2,1% al 2,3% del PIB durante el mismo periodo, alcanzando el 2,5% en 2018.”

Esta tendencia hacia la reducción de los tipos se observa de igual modo si nos centramos en la Unión Europea. Esto se explica, como se viene señalando, por la competencia fiscal en unas economías cada vez más abiertas, los beneficios que supone en la actividad económica unos impuestos de sociedades más contenidos y las evidencias de que, como hemos visto, la reducción de los tipos no implica necesariamente una caída de la recaudación del impuesto. Los últimos países en aprobar una bajada del gravamen han sido Bélgica, Hungría o Francia dentro de la UE.

Gráfico 2.1. Media del tipo general y efectivo en el impuesto de sociedades en la UE en el periodo 2006-2020.



Fuente: Comisión Europea (2020).

2.3. Acuerdos internacionales en 2021

Durante el año 2021 se han llegado a una serie de acuerdos internacionales sobre el impuesto de sociedades calificados como históricos por sus impulsores, y cuya medida estrella pretende pactar un tipo mínimo en el impuesto sobre el beneficio de las empresas del 15%. Con estos acuerdos, pendientes aún de desarrollar y que se pretende que empezarán a aplicarse a partir de 2023, se busca poner freno a la mencionada competencia internacional que lleva empujando a la baja la presión fiscal en los impuestos de sociedades las últimas décadas, y combatir la ingeniería fiscal de las grandes multinacionales, que deslocalizan gran parte de sus ingresos a jurisdicciones tributarias menos gravosas, ahorrándose el pago de millones de euros en impuestos. Además, en el marco de la crisis del COVID-19, los defensores del acuerdo plantean la necesidad de incrementar la recaudación de las administraciones públicas, y de este modo financiar el incremento del gasto público y el descenso de sus ingresos que la pandemia ha provocado.

Esta serie de pactos fueron alcanzados primero en el marco del G7, y posteriormente ratificados por la OCDE y el G20, y ya han sido firmados por cerca de 130 países, que suponen el 90% del producto interior bruto mundial, habiéndose sumado casi todos los países desarrollados o en vías de desarrollo. Tan solo una decena de países han rehusado el acuerdo, siendo la más destacable la ausencia de Irlanda, uno de los mayores beneficiados, por las prácticas de las grandes multinacionales que se pretenden combatir, y uno de los pocos que aplica un tipo en el impuesto por debajo del 15%, pese a lo cual responsables del gobierno irlandés han dicho estar de acuerdo con el espíritu de las medidas, y los motivos para, de momento, no sumarse a ellas serían técnicos.

El acuerdo alcanzado está fundamentado en dos pilares. Por un lado, el pilar 1 contempla que las grandes multinacionales con ingresos globales de más de 20.000 millones de euros y rentabilidades superiores al 10%, principalmente pensando en las grandes tecnológicas, estén sujetas a pagar tributos en los países de los mercados en los que obtienen beneficios, aunque no dispongan de presencia física en su territorio. El pilar 2 supone la aplicación de un tipo efectivo de al menos un 15% en el impuesto de sociedades a las empresas con una facturación superior a 750 millones por todos los países suscritos.

Si bien este acuerdo claramente limita la competencia fiscal entre los distintos estados, según la OCDE no acabara con ella, ya que, con el tipo acordado actualmente, en la inmensa mayoría de países se aplican tipos muy superiores, existiendo margen para los países que quieran aplicar una fiscalidad menor en el impuesto de sociedades, en busca de resultar más atractivos a la inversión y potenciar su actividad económica. Pero este tipo inicial del 15% podría ser posteriormente incrementado, y es que Estados Unidos, importante impulsor de las negociaciones desde la llegada de Joe Biden a la presidencia, e interesado en que estos acuerdos cierren el paso a las llamadas “Tasas Google”, partía con una propuesta de un tipo mínimo de 21%, que tan solo redujo posteriormente para facilitar la consecución rápida de un acuerdo amplio. También en la UE ya han aparecido informes oficiales que parecen ver con buenos ojos que el tipo mínimo llegara a alcanzar el 25%, y en los que se estiman importantes incrementos de los ingresos fiscales en caso de implementarse.

Las estimaciones sobre el posible incremento de la recaudación en España varían entre los 700 y 1200 millones de euros anuales, teniendo en cuenta que al aumento de los ingresos producidos por los tributos que las multinacionales pasarían a tener que abonar

en nuestro país habría que restarle las obligaciones que algunas compañías españolas pasarían a pagar en otras jurisdicciones, y la merma que supondrá dejar de aplicar el nuevo impuesto sobre servicios digitales o tasa Google.

Está por verse si estos acuerdos suponen el fin de los beneficios fiscales extraordinarios obtenidos por las grandes multinacionales tecnológicas, asunto en el que existe un cierto consenso, o se pretende que sea el fin de la competencia fiscal en el impuesto de sociedades que de pie a una subida de la presión fiscal en este tributo a nivel mundial. No obstante, en caso de plantearse el incremento del tipo mínimo por encima del 15%, cabe esperarse una mayor resistencia a un acuerdo, ya que serían muchas más las jurisdicciones afectadas por la medida, muchas de ellas sin necesidad de incrementar los ingresos públicos gracias a sus buenas condiciones financieras, y cuyos gobiernos previsiblemente defenderían sus políticas de fiscalidad contenida.

3. RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO

Como ya hemos visto, España aplica en el Impuesto de Sociedades uno de los tipos impositivos más altos de la UE, pero este tipo relativamente alto no garantiza una elevada recaudación, y es que, basándonos en la siguiente tabla con datos extraídos del informe Tax Trends in the European Union de la Comisión Europea del 2020, podemos observar como España no logra recaudar por el impuesto sobre beneficios en 2018 más del 2.5% del PIB, frente al 2.7% del conjunto de la Unión, o de la Eurozona. La explicación a esto es simple: la gran mayoría de los países que apuestan por tipos inferiores al nuestro, logran luego una recaudación superior por el impuesto. Y es que, para alcanzar una alta recaudación, tanto o más importante que el tipo impositivo es el tamaño de la base imponible, y para muestra podemos volver al ejemplo irlandés, donde gracias a la cantidad de empresas atraídas a su jurisdicción tributaria y a la buena marcha de su economía, logro obtener con un gravamen muy reducido unos ingresos por su tributo sobre el beneficio del 3.2% del PIB, muy superiores a los españoles. Hay que decir que, dadas las diferentes características de ambos países, el modelo irlandés probablemente no sería del todo replicable en nuestro país, con un gasto publico estructural mucho más alto, y el capital atraído difícilmente podría tener un peso similar respecto al PIB, no obstante, su ejemplo nos vuelve a mostrar las bondades de apostar por una tributación más atractiva.

Tabla 3.1. Recaudación total y de los impuestos sobre el beneficio empresarial en % del PIB en España, la UE, y la Eurozona.

		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ESPAÑA	TOTAL	36	36,5	32,2	29,7	31,3	31,2	32,4	33,2	33,9	33,9	33,7	34	34,7
	SOCIEDADES	4	4,6	2,8	2,2	1,8	1,8	2,1	2	2	2,2	2,2	2,2	2,5
EU-27	TOTAL	38,9	39	38,4	38	37,9	38,4	39,3	39,8	39,9	39,7	39,8	40	40,2
	SOCIEDADES	3,1	3,2	2,8	2,1	2,2	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,6	2,7	2,7
EU-19	TOTAL	38,8	38,9	38,5	38,2	38,1	38,6	39,6	40,1	40,2	40	40,1	40,3	40,5
	SOCIEDADES	3,1	3,2	2,8	2,1	2,2	2,3	2,4	2,5	2,4	2,4	2,6	2,7	2,7

Fuente: Comisión Europea (2020).

Otro de los comentarios que se puede hacer al observar esta tabla, y que vuelve a refutar la idea de que cuando hablamos de obtener recaudación por medio del impuesto de sociedades, un tipo impositivo alto no la garantiza, es como esta recaudación se vio afectada por la crisis de 2008, partiendo España en 2007 de unos ingresos del 4.6% del PIB, superiores a los de la media europea (aplicándose en aquel entonces un tipo general del 30%), para desplomarse hasta un 1.8% en 2010 y 2011, para posteriormente

comenzar una lenta recuperación, pero sin lograr volver a acercarse ni a los niveles precrisis ni a los de nuestros socios europeos, en los que el desplome de la estadística fue menor. Esta lenta recuperación en la recaudación oculta, no obstante, una de las pocas virtudes de nuestro IS como es el hecho de que permita la compensación de pérdidas en los beneficios de ejercicios posteriores, característica que ha de tener un impuesto sobre el beneficio moderno y que favorece la reestructuración de las empresas tras una crisis y la neutralidad del impuesto.

Y es que, en esta evolución y si se compara con los ingresos totales de los sistemas fiscales, se puede deducir fácilmente que el IS es un impuesto especialmente sensible a la situación económica, un claro ejemplo de esto es que, si en el periodo 2007 a 2011 la recaudación por sociedades se desplomo un 60%, la total solo lo hizo en un 15%, cuatro veces menos. Esto es entendible al tratarse la base imponible del beneficio de las empresas, una magnitud mucho más volátil que la de otros impuestos, como el consumo, en el caso del IVA o la renta de las personas en el IRPF.

Por último, sobre la presión fiscal en España al compararla con el resto de países europeos, que muchas veces es esgrimida por los partidarios de subir los impuestos en España, en el 2018 fue 5.5 puntos del PIB inferior a la del conjunto de la Unión Europea y 5.8 puntos inferior a la de la zona Euro, pero como se ve en la tabla, en el impuesto de sociedades la diferencia solo es de 0.2 puntos, por lo que el diferencial que habría que salvar solo se encuentra de forma marginal en el impuesto sobre el beneficio de las empresas, y, por el contrario, se hallaría en impuestos que podríamos definir como menos populares, como es el caso de los impuestos que gravan las rentas del trabajo, donde sí que existe una notable brecha. Con respecto a esto, hay añadir también, que la recaudación por los impuestos que gravan el beneficio empresarial en nuestro país, y en general en todos los países desarrollados, tienen un peso específico muy inferior dentro de los sistemas fiscales al de otros impuestos, como los impuestos sobre la renta o el consumo, y por tanto no se puede esperar del Impuesto de Sociedades unos grandes ingresos para financiar a las administraciones públicas, y por otro lado, esto facilitaría una reducción de la presión fiscal en este tributo, puesto que las posibles mermas en la recaudación tendrían un impacto más limitado.

4. DEDUCCIÓN DEL COSTE

Como se ha dicho, el Impuesto de Sociedades es un tributo que grava el beneficio de las empresas, este es generalmente determinado como ingresos menos costes, pero existen discrepancias en los distintos países a cerca de los costes que las empresas pueden deducirse, esto, por tanto, afectara e las bases imponibles de los impuestos en cada jurisdicción tributaria, y por tanto a la carga fiscal de las empresas. Los países que no permitan restar algunos de los costes incurridos por las empresas en la realización de su actividad estarán, por tanto, reduciendo su competitividad fiscal. Para analizar la situación de España en este asunto, así como posteriormente hacer lo mismo respecto a la complejidad y neutralidad del IS, emplearemos el estudio realizado por Tax Foudation: Tax Competitiveness Index 2020.

Los costes en los que existen estas discrepancias, y en los que está basado este estudio son los siguientes:

- **Compensación de pérdidas:** la existencia y características de este mecanismo que permite deducir las pérdidas obtenidas por las empresas durante un ejercicio en los años sucesivos. Mientras algunos países permiten el traspaso indefinido de pérdidas, otros tienen límites de tiempo y deducibilidad. La posibilidad de compensar las pérdidas mejora la neutralidad del impuesto cuando las empresas transitan por diferentes ciclos económicos, y favorece su reestructuración tras una crisis.
- **Reglas de depreciación:** aquí se mide las facilidades que da el código tributario para computar las pérdidas por la depreciación de capital como coste, principalmente en activos de maquinaria, edificios industriales e intangibles. Los países con una mayor libertad de amortización reciben mejor puntuación en el estudio.
- **Inventarios:** la normativa aplicada para la deducción de los costes de inventario, siendo valoradas positivamente las normativas tributarias que permiten mayor libertad a las empresas para decidir qué método emplean para valorar las pérdidas en sus inventarios.
- **Exención de dividendos:** el tratamiento fiscal que se le da a los costes de capital. Se valora positivamente aquellos sistemas en los que se permite el computo de los costes de capital como coste fiscal, del mismo modo que se hace con los costes de deuda.

Tabla 4.1. Competitividad del impuesto sobre el beneficio empresarial en la OCDE en deducciones del coste.

PAÍSES OCDE	PUNTUACIÓN	PUESTO	PAÍSES OCDE	PUNTUACIÓN	PUESTO
ALEMANIA	47,8	17	JAPÓN	35,6	34
AUSTRALIA	46,4	20	COREA	51,2	9
AUSTRIA	48,4	15	LETONIA	100	1
BÉLGICA	71,2	3	LITUANIA	65,9	4
CANADÁ	43,9	24	LUXEMBURGO	51,1	10
CHILE	24,2	36	MÉXICO	44	23
DINAMARCA	42,4	27	NORUEGA	40,6	30
ESLOVENIA	45,9	22	NUEVA ZELANDA	41,9	28
ESPAÑA	42,8	25	PAÍSES BAJOS	42,6	26
EE. UU.	57	6	POLONIA	50,3	12
ESTONIA	100	1	PORTUGAL	53,4	7
FINLANDIA	37,4	31	REINO UNIDO	35,1	35
FRANCIA	51,1	11	REP. CHECA	46,2	21
GRECIA	37,4	32	REP. ESLOVACA	46,6	19
HUNGRÍA	36,3	33	SUECIA	48,2	16
IRLANDA	41,1	29	SUIZA	52	8
ISLANDIA	46,7	18	TURQUÍA	49,3	14
ISRAEL	50	13	MEDIA OCDE	49,6	
ITALIA	62,1	5	MEDIA UE	53,1	

Fuente: International Tax Competitiveness Index (2020). Tax Foundation.

Nuevamente España obtiene una mala puntuación en este parámetro, obteniendo 42,8 puntos sobre 100, y colocándose en el puesto 25 de 36, en el ranking de la OCDE. Esta puntuación la coloca por debajo de la media tanto de la OCDE (49,6 puntos), como del conjunto de los países miembros de la UE (53,1 puntos), que obtienen una puntuación por encima de la media general. Cabe destacar nuevamente, que esta mala puntuación

que afecta a nuestra competitividad fiscal no es compensada tampoco por una mayor recaudación en el Impuesto de Sociedades, que, como ya hemos visto, no es especialmente alta. Este déficit en las deducciones del coste puede relacionarse con que, como se observa en la tabla 2.1., España sea uno de los muy pocos países de la UE en los que el tipo efectivo del impuesto no es menor que el general.

5. COMPLEJIDAD Y NEUTRALIDAD

Los últimos factores que vamos a valorar sobre el Impuesto de Sociedades van a ser su complejidad y neutralidad. La complejidad del impuesto tiene que ver con el esfuerzo que las empresas que están sujetas a este tienen que realizar para cumplir con las obligaciones que las administraciones tributarias exigen para su cumplimiento, como tramites y demás burocracia, y de las facilidades que se les da, como la posibilidad de fraccionar los pagos del tributo. Cuanto mayor sea esta complejidad, mayores serán los recursos que las empresas tendrán que distraer de su actividad productiva, encontrándose en desventaja con sus potenciales competidores localizados en sistemas fiscales que ofrecen mayores facilidades.

La normativa tributaria debe tratar las decisiones económicas de forma neutral, es decir, no debe primar unas actividades económicas frente a otras, de lo contrario, esto supone un riesgo para la asignación de recursos en la economía. En muchas ocasiones los impuestos sobre el beneficio empresarial incluyen créditos, deducciones o reducciones en el tipo impositivo por la realización de determinadas actividades, primando estas frente a otras que podrían ser más productivas, que serían acometidas en el caso de que el impuesto fuera neutral. Complejidad y neutralidad pueden estar interrelacionadas, puesto que la concesión de los incentivos por estas actividades suele acarrear una alta carga burocrática.

En esta materia el Tax Competitiveness Index 2020 *“comprende un estudio de la fiscalidad para patentes o proyectos de I+D, así como un análisis del número de pagos fraccionados y de las horas empleadas en cumplimentar todos los trámites referidos a la tributación de los beneficios empresariales.” Instituto de Estudios Económicos (2020).*

Tabla 5.1. Competitividad del impuesto sobre el beneficio empresarial en la OCDE en neutralidad y complejidad.

PAÍSES OCDE	PUNTUACIÓN	PUESTO	PAÍSES OCDE	PUNTUACIÓN	PUESTO
ALEMANIA	78,5	7	JAPÓN	39,9	35
AUSTRALIA	78,4	8	COREA	37,4	36
AUSTRIA	66,8	16	LETONIA	95,1	2
BÉLGICA	60,8	20	LITUANIA	53,4	27
CANADÁ	78	9	LUXEMBURGO	43,3	33
CHILE	67,8	14	MÉXICO	74,5	10
DINAMARCA	73	12	NORUEGA	87,2	4
ESLOVENIA	57,2	25	NUEVA ZELANDA	83,4	6
ESPAÑA	51,3	29	PAÍSES BAJOS	59,4	23
EE. UU.	61,7	19	POLONIA	59,9	21
ESTONIA	93,3	3	PORTUGAL	42,3	34
FINLANDIA	100	1	REINO UNIDO	61,8	18
FRANCIA	49,2	30	REP. CHECA	74,3	11
GRECIA	70,5	13	REP. ESLOVACA	54,1	26
HUNGRÍA	48,7	31	SUECIA	86,9	5
IRLANDA	59,8	22	SUIZA	57,3	24
ISLANDIA	67,5	15	TURQUÍA	66	17
ISRAEL	52,1	28	MEDIA OCDE	64,8	
ITALIA	43,5	32	MEDIA UE	64,6	

Fuente: Tax Foundation (2020).

Tampoco aquí nuestro país sale bien parado, más bien todo lo contrario, y es que pese a obtener una puntuación más alta que en las deducciones del coste, obteniendo aquí 51,3 puntos, la desventaja respecto a los países de nuestro entorno es mayor, siendo la media de la OCDE 64,8 y la de la UE 64,6, ambas muy similares entre ellas. Esto nos coloca a la cola de los países de la OCDE, en el puesto 29 de 36.

El Impuesto de Sociedades español ofrece tratamientos poco equitativos a las diferentes empresas sujetas al impuesto, aplicándose, por ejemplo, un tipo impositivo del 30% a las petroleras y las compañías de crédito y otros reducidos a determinados sectores o sociedades, o aplicando multitud de deducciones y bonificaciones poco justificadas a actividades concretas.

La puntuación obtenida también hace patente que no es un tributo que destaque por su sencillez ni por las facilidades que ofrece: *“No hay que olvidar que este tributo acumula más de 200 modificaciones y revisiones desde el estallido de la Gran Recesión, lo que solo contribuye a aumentar las dificultades que afrontan las empresas a la hora de cumplir con un gravamen que, según señala el Índice, no destaca ni por su esquema de incentivos ni por las facilidades para el pago.”* Instituto de Estudios Económicos (2020).

6. LINEAS DE REFORMA

Tras este análisis del Impuesto de Sociedades español basándonos en su comparación en el contexto internacional, es el momento de proponer unas líneas de reforma que pueden extraerse, y que tratarían de hacer de él un tributo más ventajoso para las empresas españolas en el entorno internacional, y que favoreciera el desarrollo económico de nuestro país.

6.1. Reducción del tipo impositivo

Con respecto al tipo impositivo, todos los datos estudiados nos señalan que debe reducirse, desde la comparativa con los demás países europeos, como la tendencia general de los últimos años tanto en la OCDE como en la UE, así como las evidencias de que un menor tipo impositivo pueden favorecer, a la larga, un incremento en la recaudación del impuesto. En el contexto económico de nuestro país, parece evidente que la política fiscal debe ir encaminada a favorecer el progreso económico, no pudiendo ser nuestra referencia los países con las economías más ricas y consolidadas como las de países como Alemania, Francia o los países nórdicos. Por todo esto, el tipo general del Impuesto de Sociedades debería situarse algo por debajo de la media europea, alrededor del 20%.

Como hemos dicho, esto colocaría a nuestro gravamen en una posición intermedia dentro de la UE. La opción de una reducción mayor nos colocaría en el segmento de los países con tipos más bajos, compuesto por países menos desarrollados que el nuestro, e Irlanda, cuyo modelo no sería fácilmente extrapolable a nuestro país. Nuestro país cuenta con unas necesidades de financiación de gastos públicos estructurales importantes, que complicarían recortar de una forma tan agresiva el tipo impositivo, además el tamaño de la economía de nuestro país, hace mucho más complicado que para estados más pequeños que las inversiones atraídas compensen las mermas en la recaudación causada por la bajada del impuesto. Menos viable es aun en el contexto actual, con unos acuerdos internacionales recientemente firmados, que pretenden acabar con las practicas fiscales de las grandes multinacionales tecnológicas de las que se benefician países como precisamente Irlanda, y, al mismo tiempo, poner fin a la tendencia a la baja en la presión fiscal en los impuestos sobre el beneficio.

Podría ser también interesante tomar ejemplo de los países cuya fiscalidad esta mejor valorada por los principales analistas en tributación internacional, como es el caso de Estonia, que *“por séptimo año consecutivo, [...] logra el mejor resultado del ICF [Tax Competitiveness Index 2020] y se erige en el sistema tributario mejor diseñado y concebido del mundo desarrollado. [...]*

Estonia aplica un tipo del 20% en el Impuesto sobre Sociedades, lo que ya de por sí supone un descuento frente a los niveles observados en muchos países de la OCDE, pero lo interesante es que la base imponible del tributo es la distribución del beneficio, de modo que todos los retornos reinvertidos en la empresa quedan exentos de tributar.” Instituto de Estudios Económicos (2020).

En nuestro caso, que las empresas de nuestro país solo tributaran solo por los beneficios repartidos, seria seguramente una idea poco realista, pero sería interesante estudiar aplicar algún mecanismo que redujera el tipo impositivo en las empresas que más reinvirtieran con sus beneficios, y de esta forma incentivar la inversión y la consolidación financiera de estas compañías de una forma fiscalmente neutral y eficiente.

Por último, sobre la posible reducción de los recursos públicos que tendrían estas medidas, los tipos más altos de nuestro de nuestro impuesto no se han visto reflejados en una recaudación superior a la de los países de nuestro entorno, más bien como hemos visto en el apartado 3, todo lo contrario. Existen multitud de evidencias que limitan el impacto del tipo del impuesto sobre los ingresos obtenidos por este, en nuestro propio país, se incrementó la recaudación tras la última bajada del tipo general, en cambio, esta si está muy ligada a la situación de la economía en la que nos

encontremos, por lo que apostar por un impuesto atractivo y que incentive la actividad empresarial, buscando con esto incrementar los ingresos públicos mediante el aumento de las bases imponibles, que no son otra cosa que los beneficios empresariales, podría ser también lo más interesante desde el punto de vista de la financiación de la administración pública.

6.2. Flexibilización de la amortización

La OCDE coloca a España como uno de los pocos países en los que el tipo efectivo del impuesto no es menor que el tipo general, siendo ambos de 25%, mientras, Tax Foundation otorga a nuestro país en deducciones del coste una mala puntuación de 42.8 puntos sobre 100, por debajo de los países de nuestro entorno. Ante esto, queda claro que no solo es necesaria la reducción del tipo general para aliviar la presión fiscal en el Impuesto de Sociedades, y se deben tomar medidas encaminadas a aumentar los costes deducibles por las empresas y su libertad en esta materia, reduciendo también de esta manera la presión fiscal del impuesto y asemejando el tipo efectivo al de los países de nuestro entorno.

Por su implicación en la mejora de la productividad y la competitividad, la inversión en activos como la maquinaria industrial, los equipos informáticos o activos intangibles debería ser primada por toda buena regulación tributaria. España, además, adolece de una falta de productividad que se explica, al menos en parte, por su déficit en la automatización e informatización de su economía, aspectos que toman una relevancia capital en la época en la que nos encontramos. Incrementar la libertad de amortización en los activos relacionados en una mejora de la competitividad es una opción interesante para incentivar la inversión en los mismos, y en mi opinión muy preferible a una política de subvenciones gestionadas por las administraciones públicas, que afectan a la neutralidad y están asociadas a altas cargas burocráticas, siendo, en definitiva, una opción menos eficiente. Un ejemplo reciente de la aplicación de estas políticas, y que ha obtenido unos buenos resultados promoviendo la inversión es la reforma fiscal estadounidense de 2017: *“El código impositivo del país norteamericano permite la deducción inmediata de las inversiones en activos fijos nuevos o usados, una medida que alienta la inversión privada y favorece el desarrollo empresarial.” Instituto de Estudios Económicos (2020).*

6.3. Mayor neutralidad y menor complejidad

La neutralidad del impuesto debe estar presente en las propuestas, y es que, el índice de competitividad de Tax Foundation, evidencia claramente que nuestro país necesita un impuesto sobre el beneficio que mejore sus parámetros en este aspecto, acabando con los incentivos que distorsionen la asignación de recursos en las empresas, de forma que estas asuman los proyectos que realmente resulten más productivos. Con este objetivo, el tipo impositivo propuesto, más reducido y competitivo, tendría que ser aplicado de una forma homogénea entre los diferentes sectores económicos, al mismo tiempo que se acabara con las bonificaciones y deducciones injustificadas.

Esta idea también podría ser aplicada fuera del propio Impuesto de Sociedades, siendo la política de subvenciones uno de los ámbitos de la administración donde más cabe introducir la neutralidad. Una propuesta interesante podría ser apostar por reducir la carga fiscal de las empresas, al mismo tiempo que se redujera el gasto público en

subvenciones, pudiéndose compensar así los ingresos y gastos de la administración, y al mismo tiempo, se incentivaría un incremento de la productividad y eficiencia en el sistema económico español, gracias a la mejora en la asignación de recursos que implicaría su mayor neutralidad, y a que se lograría reducir los costes asociados a la burocracia tanto en las empresas como en la administración.

Para ayudar a mejorar en la reducción de esta carga generada por la excesiva complejidad del Impuesto de Sociedades, debería trabajarse también en su simplificación, con el objetivo de reducir las horas de trabajo necesarias para realizar sus trámites, y tratar de facilitar a las empresas en todo lo posible el cumplimiento de sus obligaciones, trabajando en aspectos como facilitar la realización de pagos fraccionados, o tratando de reducir las modificaciones que se hacen en el código tributario para que resulte más estable, lo que haría menos complejo su cumplimiento. A este respecto, nadie puede argumentar en contra de este tipo de reformas que supongan un alto coste al estado o una merma en su recaudación, por lo que la mejora del Impuesto de Sociedades es aquí, una cuestión de voluntad política y de la administración pública.

7. CONCLUSIÓN

La valoración final que se puede hacer del Impuesto de Sociedades español en el contexto internacional no puede ser positiva. En todos los parámetros estudiados se ha colocado por detrás del promedio de los impuestos sobre el beneficio empresarial de los países de nuestro entorno. Esto resulta relevante, puesto que coloca a las empresas españolas en desventaja a la hora de competir en los cada vez más importantes mercados internacionales, afectándolas en aspectos tan relevantes como su rentabilidad y productividad, y lastra la actividad económica.

Como hemos visto en el apartado 2, el tipo general se sitúa en el 25%, por encima de la media de los miembros de la UE, y aún mayor es la brecha con nuestros socios europeos si nos fijamos en los tipos efectivos. Dada la situación y características económicas de nuestro país, parece lo más razonable que la política fiscal debe tratar de promover el desarrollo de la actividad empresarial, para lo cual igualar el tipo general al de la UE, o incluso colocarlo algo por debajo sería la medida más inmediata. No obstante, una reducción mayor no parece recomendable, tanto por las propias características y situación de España, como por el contexto internacional en el que nos encontramos. También sería interesante tratar de reducir el tipo efectivo aplicado, para lo cual medidas en la dirección de reducir los tipos a las compañías que más reinviertan sus retornos financieros son bien valoradas por los expertos en la materia.

Respecto a la recaudación del impuesto, en nuestro país, pese a contar con un tipo nominal y efectivo elevado, eso no se traduce en una gran capacidad en este aspecto. Como se puede ver en el apartado 3, muchos de los países que aplican gravámenes más reducidos obtienen mayores ingresos. En este sentido, cabe decir que unos mayores beneficios empresariales derivados de un efecto positivo por una bajada del impuesto supondrían un incremento en las bases imponible del impuesto, lo que a la larga repercutiría de manera positiva en la recaudación.

El estudio “International Tax Competitiveness Index” en su análisis de las deducciones de costes en la OCDE arroja una mala puntuación para España en este aspecto. Que no se permita imputar como gasto deducible algunos de los costes incurridos por las empresas en su actividad elevan la presión fiscal sobre estas y explica también el

elevado tipo efectivo en nuestro impuesto de sociedades. Mejorar en este aspecto pasaría por otorgar mayor libertad en la amortización. Además, una mayor flexibilidad en la amortización de activos, especialmente los más vinculados a la mejora en la productividad del tejido empresarial, es una forma muy interesante de promover la inversión.

Por último, en lo que respecta a neutralidad y complejidad del tributo, se observa en el apartado 5 como estamos en una posición aún más rezagada dentro de la OCDE. La neutralidad en el impuesto sobre los beneficios juega un papel importante en la asignación de recursos en la economía. En nuestro país, no solo en el Impuesto de Sociedades, el estado prima determinadas actividades económicas, muchas veces de forma arbitraria, lo que altera las decisiones de inversión de las empresas produciendo un efecto negativo sobre la productividad de la economía. Para mejorar en esta neutralidad, que sería bueno que las administraciones públicas asumieran en todos sus ámbitos, el Impuesto de Sociedades debería dejar de privilegiar a actividades y sectores económicos concretos.

La excesiva complejidad y las dificultades asociadas a nuestro código tributario suponen a las empresas distraer recursos de sus actividades productivas afectando negativamente a su eficiencia. Se debería, por tanto, trabajar en busca de un tributo moderno, más simple, estable y que de facilidades a las empresas para su cumplimiento, más cuando, en lo que respecta a estas reformas que no suponen un elevado coste financiero, se trata de una cuestión de voluntad por parte de los responsables políticos y en la administración.

BIBLIOGRAFÍA

- ❖ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2021): data.oecd.org
- ❖ Instituto de Estudios Económicos (2020): Competitividad fiscal 2020, ¿Por qué no se pueden subir más los impuestos en España?
- ❖ Comisión Europea (2020): Tax Trends in the European Union 2020.
- ❖ Tax Foundation (2020): International Tax Competitiveness Index 2020.